



**2012年11月期（第13期）
第2四半期決算説明資料**

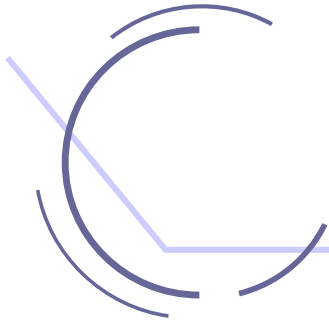
**2012年 7月 6日
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平**

**JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471**



目次

1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2012年11月期 第2四半期 業績分析
3. 2012年11月期 下期事業方針
4. 2012年11月期 業績予想
5. 株主還元施策
6. IR担当窓口・免責事項
(参考資料)



1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要

S-POOL

1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要

業績ハイライト

◆ 売上高2,551百万円、子会社売却の影響により売上は減少

- ・ 人材ソリューション事業（人材派遣サービス）にて、前期比10.1%の増収。
- ・ 売却した子会社を除いた既存事業の比較では増収を達成。

◆ 営業利益23百万円、収益の回復基調を継続

- ・ 主力の人材派遣サービス及びロジスティクスアウトソーシングサービスの収益が拡大。
- ・ 将来の成長に向けた先行投資費用を増益で吸収。

◆ 経常利益17百万円、四半期純利益5百万円、計画を上回り堅調に推移

- ・ 売上、利益ともに計画を上回るペースで推移。

1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要

連結損益計算書

単位:百万円

| | FY2011 2Q | | FY2012 2Q | | | FY2012 2Q (計画) | | |
|------------|-----------|-------|-----------|-------|--------|----------------|-------|--------|
| | 金額 | 百分比 | 金額 | 百分比 | 対前年比 | 金額 | 百分比 | 達成率 |
| 売上高 | 2,937 | - | 2,551 | - | 86.9% | 2,466 | - | 103.4% |
| 売上総利益 | 642 | 21.9% | 586 | 23.0% | 91.3% | 564 | 22.9% | 103.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 637 | 21.7% | 562 | 22.1% | 88.3% | 548 | 22.3% | 102.5% |
| (人件費) | 360 | 12.3% | 291 | 11.4% | 80.8% | 307 | 12.4% | 94.9% |
| 営業利益 | 5 | 0.2% | 23 | 0.9% | 467.9% | 15 | 0.6% | 152.9% |
| 経常利益 | △ 3 | -0.1% | 17 | 0.7% | - | 10 | 0.4% | 172.9% |
| 当期純利益 | 40 | 1.4% | 5 | 0.2% | 13.8% | 1 | 0.0% | 465.0% |

1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要

セグメント別業績

単位:百万円

| | FY2011 2Q | | | FY2012 2Q | | | 売上高 対前年比 | 営業利益 対前年比 |
|--------------------|-----------|-------|--------|-----------|-------|--------|-------------|--------------|
| | 売上高 | 営業利益 | 営業利益率 | 売上高 | 営業利益 | 営業利益率 | | |
| ビジネスソリューション事業 | 1,047 | 58 | 5.6% | 861 | 41 | 4.8% | 82.2% | 70.8% |
| 人材ソリューション事業 | 1,586 | 132 | 8.3% | 1,746 | 157 | 9.0% | 110.1% | 118.9% |
| その他事業 | 8 | △ 6 | -79.7% | 8 | △ 3 | -36.9% | 102.5% | 47.6% |
| システム事業 | 401 | 6 | 1.7% | 0 | 0 | - | - | - |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | 59 | △ 27 | -46.3% | 0 | 0 | - | - | - |
| 調整額 | △ 166 | △ 158 | - | △ 64 | △ 171 | - | - | - |
| 合計 | 2,937 | 5 | 0.2% | 2,551 | 23 | 0.9% | 86.9% | 467.9% |

【各セグメントの主な業務内容】

- ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングの受託(ロジスティクス、セールスプロモーションなど)
- 人材ソリューション事業 : コールセンターや販売業務を中心とした人材派遣サービス
- システム事業 : SE派遣、システム開発受託
- パフォーマンス・コンサルティング事業 : 社員研修、組織開発コンサルティング

※ パフォーマンス・コンサルティング事業は、2011年2月末に事業を譲渡しました。

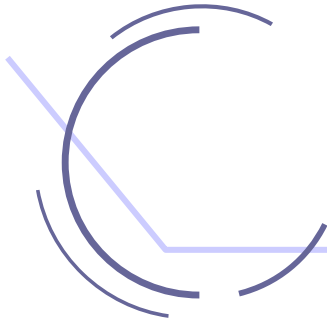
※ システム事業は、2011年9月末に事業を譲渡しました。

1. 2012年11月期 第2四半期 業績概要

連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

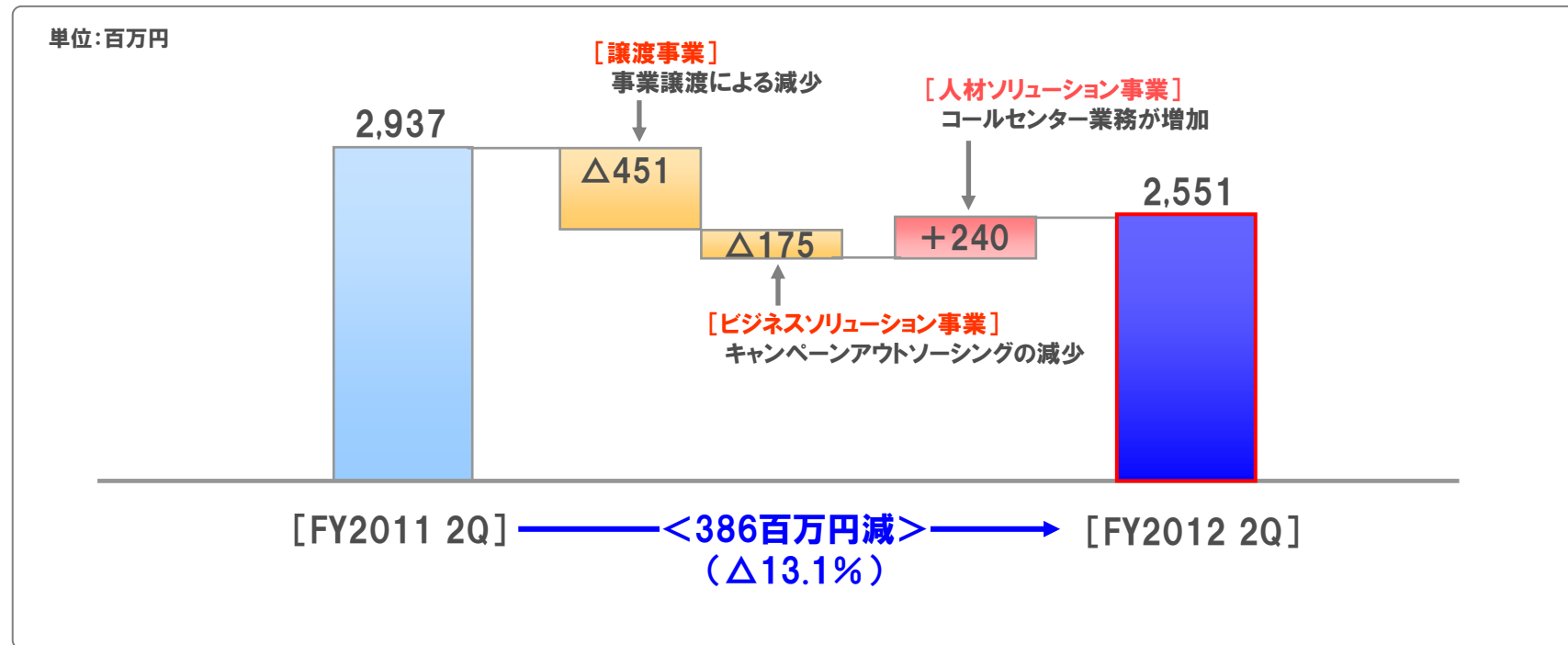
| | FY2011 2Q | FY2012 2Q | 前年比増減 |
|-------------|-----------|-----------|-------|
| 営業活動によるCF | 64 | △ 64 | △ 128 |
| 投資活動によるCF | 49 | 13 | △ 35 |
| 財務活動によるCF | △ 120 | 160 | 281 |
| 現金及び現金同等物残高 | 458 | 518 | 59 |



2. 2012年11月期 第2四半期 業績分析

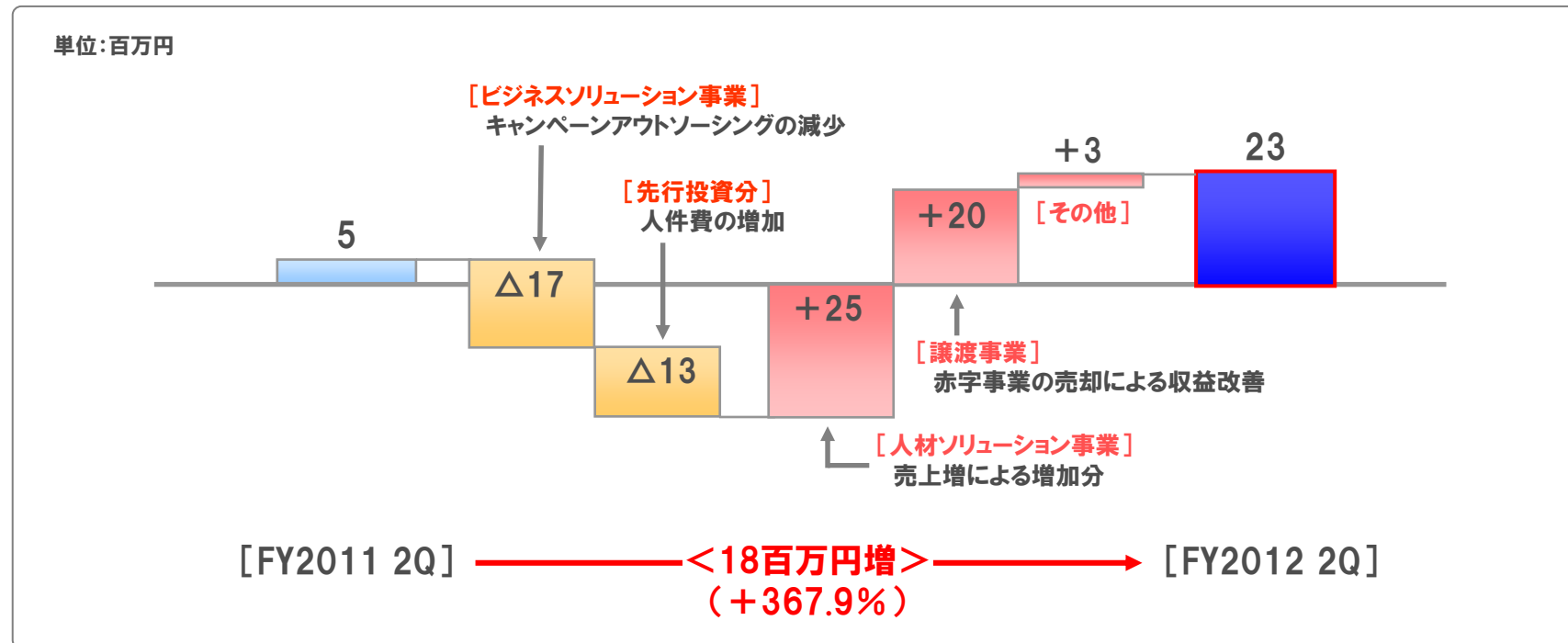
S-POOL

2. 2012年11月期 第2四半期 業績分析 業績増減分析（売上高）



- 【Point】**
- ・ 人材派遣サービスは、コールセンター業務を中心に順調に増加。
 - ・ 子会社売却の影響により連結では減収となるが、既存事業では増収を達成。

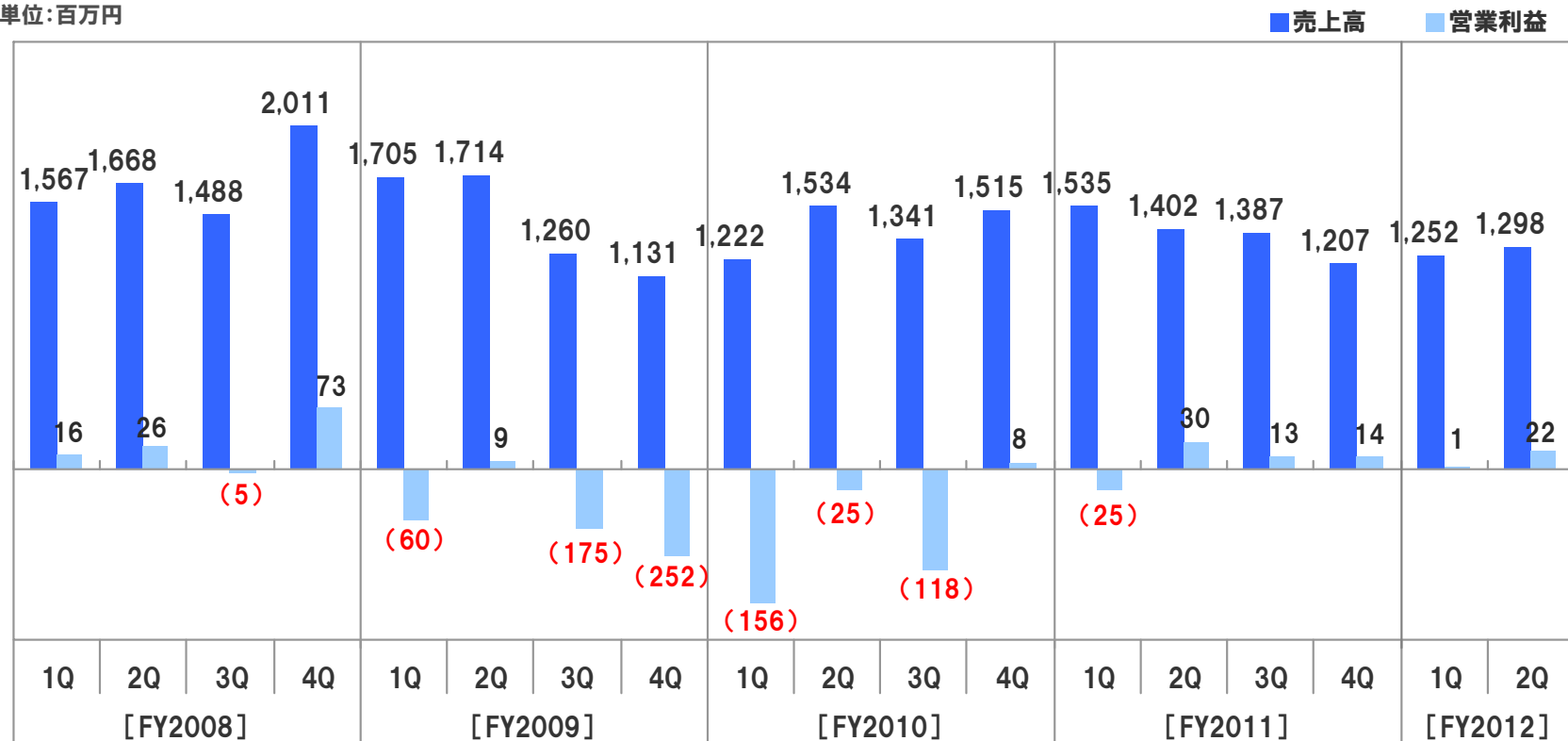
2. 2012年11月期 第2四半期 業績分析 業績増減分析（営業利益）



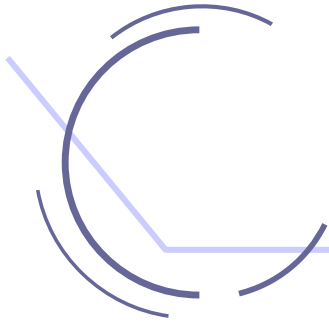
- 【Point】**
- ・ 人材派遣サービスの収益増、赤字事業の売却により収益改善が進む。
 - ・ 将来の成長に向けた先行投資費用を増収で吸収。

2. 2012年11月期 第2四半期 業績分析 四半期業績推移

単位:百万円



【Point】 閑散期の第1四半期に、4期ぶりの営業黒字を確保。収益の回復基調を継続。

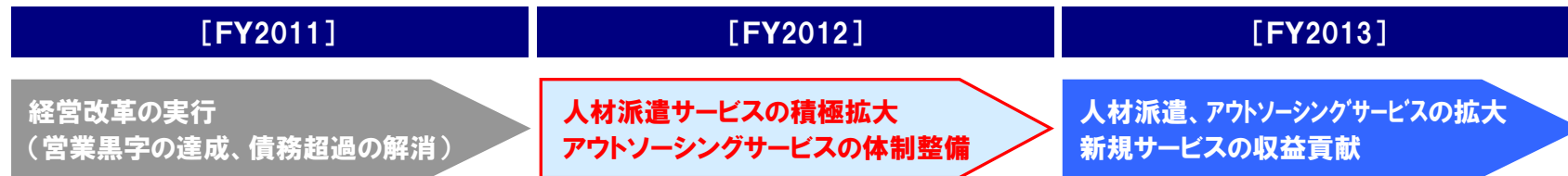


3. 2012年11月期 下期事業方針

S-POOL

3. 2012年11月期 下期事業方針 今期の基本方針

来期(FY2013)以降の積極的な事業拡大に向けた体制の構築を図る



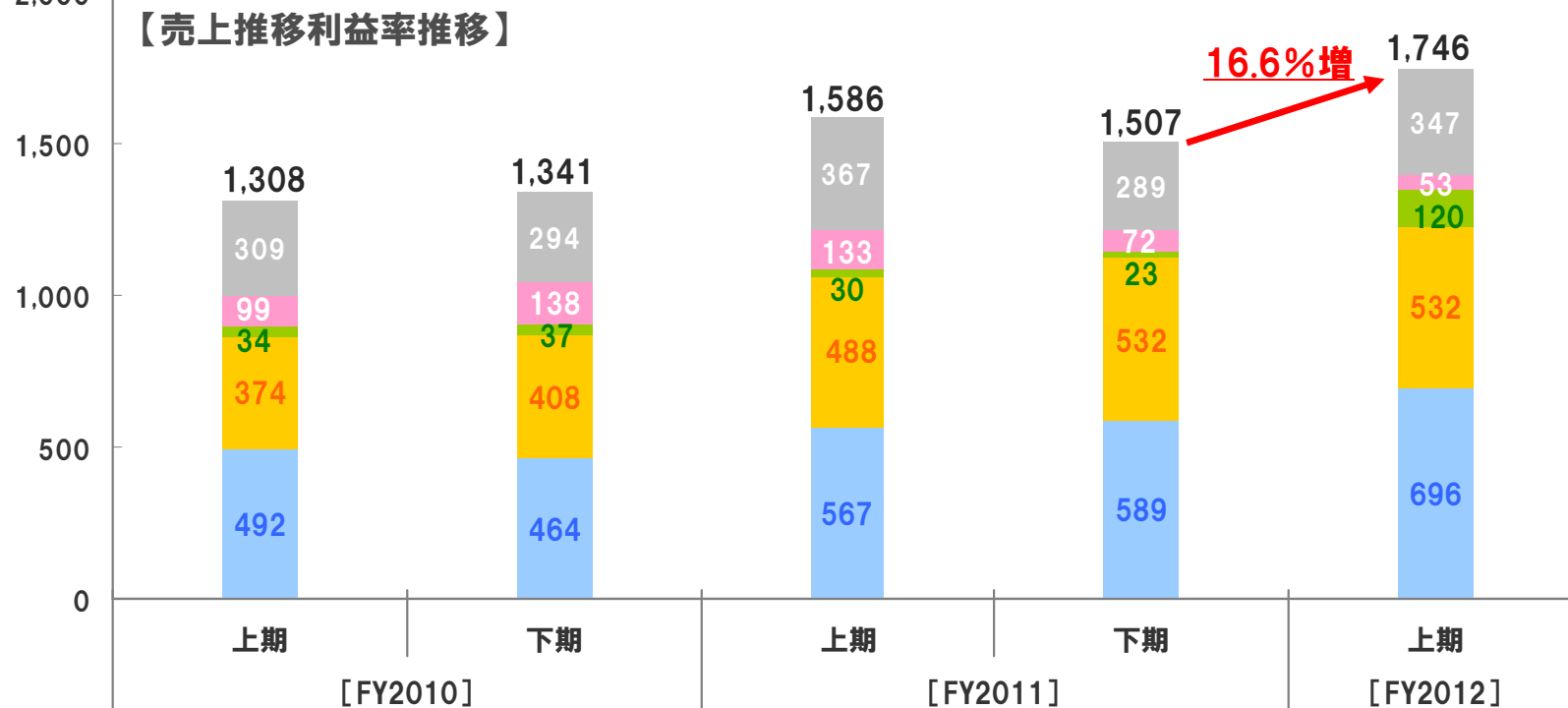
- I. 人材派遣サービスは積極的な拡大戦略を採用
- II. アウトソーシングサービス(ロジスティクス、キャンペーン)は、拡大に向けた体制整備に注力
- III. 新規サービス(障がい者雇用支援、顧問派遣)の期中での収益化を目指す

3. 2012年11月期 下期事業方針 I. 人材派遣サービスの積極拡大

人材派遣サービス [上期]

単位:百万円 2,000

■ コールセンター ■ 携帯販売支援 ■ クレジットカード開拓 ■ キャンペーン ■ その他



【Point】・前下期より16.6%の増収。西日本(名古屋、大阪、博多)の売上が過去最高に。

・コールセンター派遣は、大手との取引が拡大。携帯販売支援は、請負案件の獲得が進まず横ばい。

3. 2012年11月期 下期事業方針

I. 人材派遣サービスの積極拡大

人材派遣サービス [下期]

既存支店の拡大

- ・ 1拠点あたりの売上の最大化を目指す。
→ コールセンター業務の多い支店(札幌、仙台、新宿、金沢、博多)を重点強化。

専門営業の強化

- ・ コールセンター業務、カード開拓業務の拡大に向けて専任営業を配置。
- ・ 大型案件のトライアルが開始する試験運営サービスについても専任営業を配置。

販売支援業務の改善

- ・ 携帯販売支援部門の運営体制の見直し。家電量販店に営業員を積極配置。
- ・ 家電量販店営業の強化に合わせて、回線獲得業務の受注も目指す。

3. 2012年11月期 下期事業方針

I. 人材派遣サービスの積極拡大

ローコスト運営による収益モデルの確立

【売上高比率の前期比較】

単位:百万円

| 関西支店 | FY2011 2Q | FY2012 2Q | 増減率 (対金額) |
|-------|-----------|-----------|--------------|
| | 売上高比率 | 売上高比率 | |
| 売上高 | - | - | 145.1% |
| 売上総利益 | 22.5% | 26.0% | 167.2% |
| 人件費 | 6.1% | 4.4% | 103.6% |
| 募集費 | 2.1% | 1.7% | 117.5% |
| その他 | 6.9% | 5.1% | 107.0% |
| 販管費計 | 15.1% | 11.2% | 107.1% |
| 営業利益 | 7.4% | 14.8% | 289.9% |

ローコストオペレーションを支える仕組み

- ・システムによる業務の標準化
- ・ノンコア業務のアウトソーシングの活用
(募集センター、登録センター)
- ・アルバイト活用による業務波動の吸収

- 【Point】
- ・ローコストオペレーションにより、安定的に高い収益性を維持。
 - ・損益分岐点比率が低いため、売上増加による利益増加インパクトが非常に大きい。
 - ・収益の基盤となる人材派遣サービスの拡大が、グループ収益の拡大へ直結。重点拡大を図る。

3. 2012年11月期 下期事業方針 労働者派遣法の改正について（2012年10月1日施行）

【法改正の概要】

1. 日雇い派遣（日々または30日以内）の原則禁止。（例外業務、例外対象者あり）
2. グループ企業内派遣の8割規制。
3. 離職した労働者を離職後1年以内に派遣労働者として受け入れることの禁止。
4. 一定の有期雇用労働者の無期雇用への転換推進措置。
5. 均衡待遇の確保。
6. マージン率等の情報公開。
7. 待遇に関する事項等の説明。派遣労働者に対する派遣料金の額の明示。

→ 法改正の影響は、派遣サービス売上の10%未満（連結売上の5%未満）と軽微。代替サービスで補填。

【今後の対応】

遵法な代替手段による
業務の受注



例外対象者の派遣

請負化

市場環境の変化

法改正（規制強化）
経済のグローバル化
景気の減退 など



変化への迅速な対応

顧客ニーズの本質の追求
新たなチャレンジ
市場の開拓

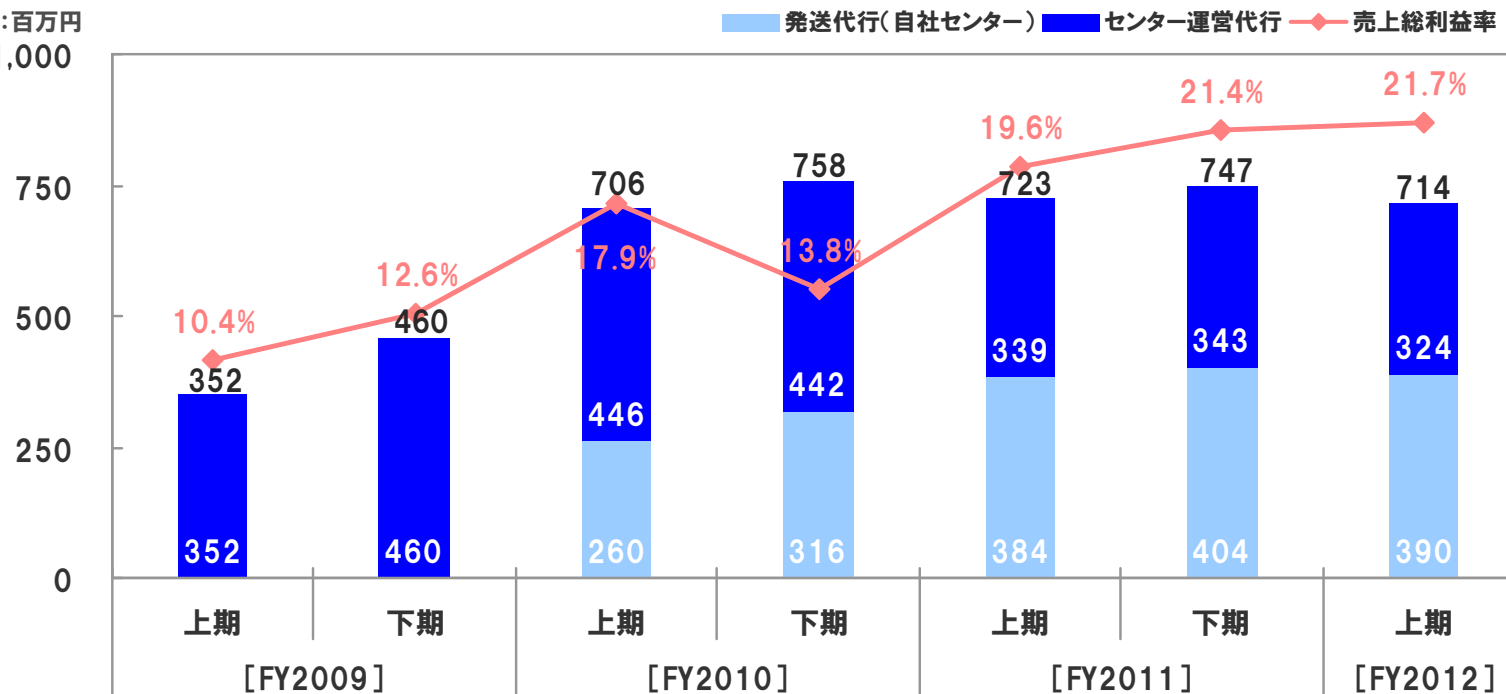


成長機会の獲得

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅱ. アウトソーシングサービスの体制整備

ロジスティクスアウトソーシング

単位:百万円
1,000



- 【Point】** [上期] 自社センターの集約化と専門特化により収益性が向上。
 自社センターを増床。核となる人員の増強、人材育成を進めた。
- [下期] 売上拡大に向けてネット通販に特化した発送代行サービスに注力。営業の強化を図る。

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅲ. 新規サービスの期中での収益化

【ノーマライゼーションの実現】

障がい者雇用支援サービス

シニア人材サービス

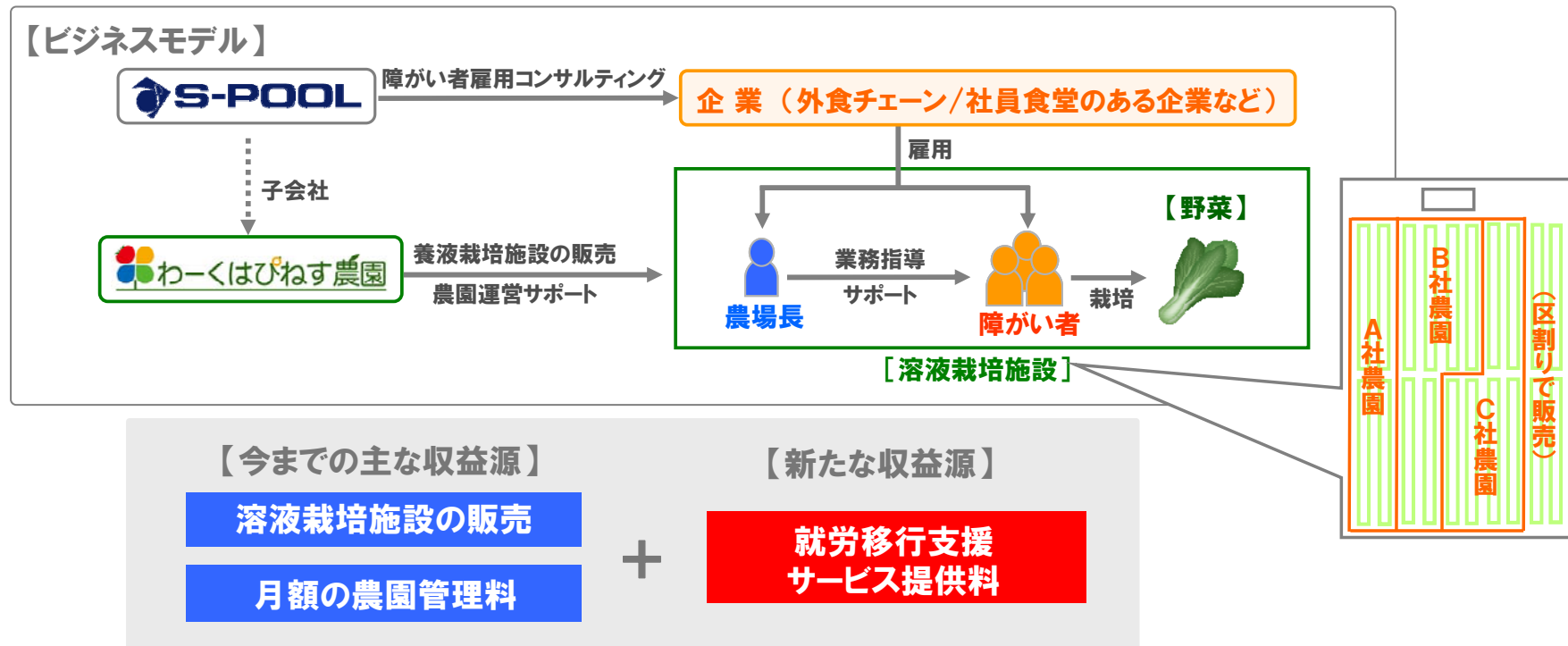
グローバル人材サービス

社会貢献性・成長性が高い分野での事業展開を強化

「ノーマライゼーション」とは
ノーマライゼーション（normalization）とは、障がい者や高齢者など社会的に不利を受けやすい人々が、区別されることなく他の人々と同じように生活し、社会生活を共にすることが社会の本来あるべき姿であるという考え方。

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅲ. 新規サービスの期中での収益化

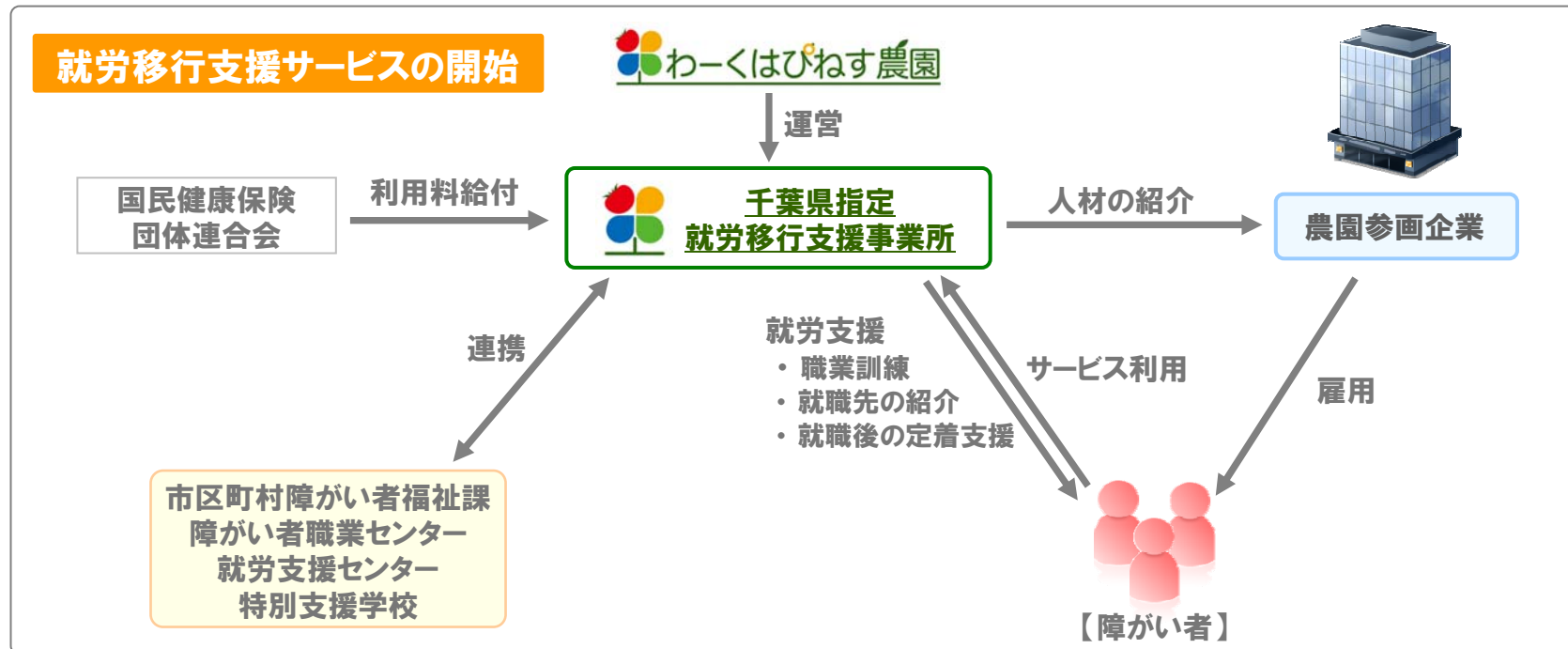
障がい者雇用支援サービス



- 【Point】
- ・ 営業の強化により上期にて1号農園は完売へ。
 - ・ 下期から就労移行支援サービスを開始。新たな収益の柱の構築へ。
 - ・ 将来の主力事業を目指して、事業モデルの確立を図る。

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅲ. 新規サービスの期中での収益化

障がい者雇用支援サービス



- 【Point】**
- ・ 農業での就労を目指す障がい者向けに、教育から就職の支援までを実施。
 - ・ 障がい者雇用を検討する企業に対し、農園の提供から就農人材の紹介までをワンストップで提供。

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅲ. 新規サービスの期中での収益化

シニア人材サービス

【市場拡大の背景】

団塊世代の大量退職による
シニア層の労働市場の拡大

労働力人口の減少

派遣法改正の影響

エスプールのシニア人材サービス

顧問派遣サービス

(社外) 取締役
(社外) 監査役

経営全般に関与したい

顧問
コンサルタント・技術者

専門知識を活かしたい

(新)シニア派遣サービス

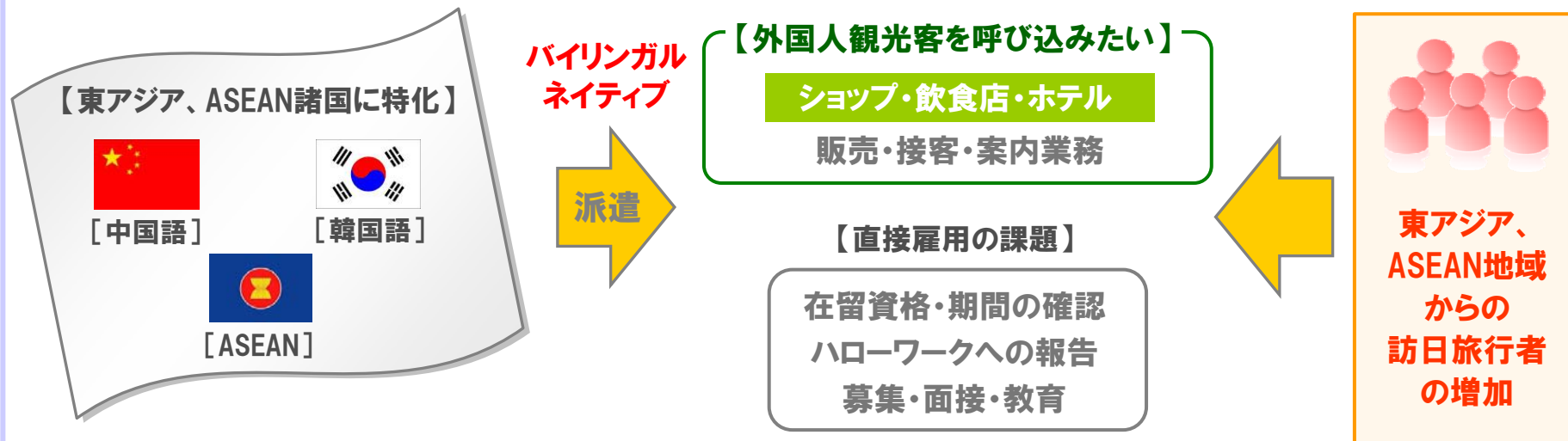
一般派遣サービス
短期派遣サービス

自分のペースで働きたい

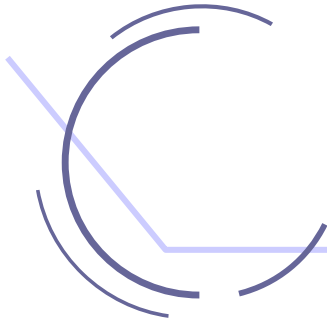
【Point】 中長期的に市場拡大が期待できるシニアマーケットでのサービスの拡充を目指す。

3. 2012年11月期 下期事業方針 Ⅲ. 新規サービスの期中での収益化

(新) グローバル人材サービス



【Point】 得意分野の販売支援分野に特化したグローバル人材の派遣サービスを2012年6月より開始



4. 2012年11月期 業績予想

S-POOL

4. 2012年11月期 業績予想 連結業績予想

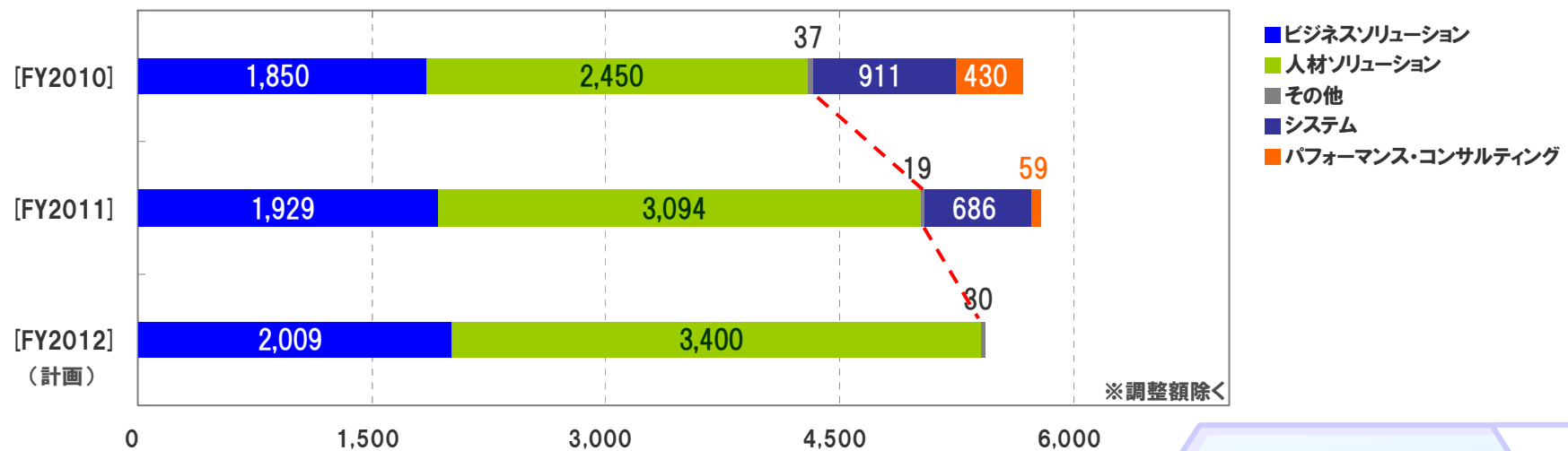
単位:百万円

| | FY2011 | | FY2012 (計画) | | |
|------------|--------|-------|-------------|-------|--------|
| | 金額 | 百分比 | 金額 | 百分比 | 対前年比 |
| 売上高 | 5,532 | | 5,200 | | 94.0% |
| 売上総利益 | 1,246 | 22.5% | 1,195 | 23.0% | 95.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,214 | 21.9% | 1,105 | 21.3% | 91.0% |
| (人件費) | 675 | 12.2% | 628 | 12.1% | 93.1% |
| 営業利益 | 32 | 0.6% | 90 | 1.7% | 277.7% |
| 経常利益 | 17 | 0.3% | 80 | 1.5% | 451.8% |
| 当期純利益 | 207 | 3.7% | 62 | 1.2% | 30.2% |

4. 2012年11月期 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

| | FY2012 | | | FY2013 (計画) | | | 売上高 対前年比 | 営業利益 対前年比 |
|--------------------|--------|-------|--------|-------------|-------|-------|-------------|--------------|
| | 売上高 | 営業利益 | 営業利益率 | 売上高 | 営業利益 | 営業利益率 | | |
| ビジネスソリューション事業 | 1,929 | 115 | 6.0% | 2,009 | 152 | 7.6% | 104.1% | 131.7% |
| 人材ソリューション事業 | 3,094 | 287 | 9.3% | 3,400 | 300 | 8.8% | 109.9% | 104.4% |
| その他事業 | 19 | △ 12 | -63.4% | 30 | 4 | 14.4% | 151.8% | - |
| システム事業 | 686 | 15 | 2.2% | - | - | - | - | - |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | 59 | △ 27 | -46.3% | - | - | - | - | - |
| 調整額 | △ 258 | △ 346 | - | △ 240 | △ 367 | - | - | - |
| 合計 | 5,532 | 32 | 0.6% | 5,200 | 90 | 1.7% | 94.0% | 277.7% |



5. 株主還元施策

**配当性向は、連結当期純利益の50%以上を目標。
財務体質の強化を優先するため、現段階での配当は見送る予定となります。
収益力の強化を図り、早期の復配を目指してまいります。**

| | 1株当たり配当額 | 増減 | 配当性向 |
|----------------|----------|----|------|
| 2012年11月期 配当予想 | 0円 | - | -% |
| 2011年11月期 配当額 | 0円 | - | -% |
| 2010年11月期 配当額 | 0円 | - | -% |

【基本方針】

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しており、財務体質の強化と今後の事業展開への対応を図るために必要な内部留保を確保しつつも、安定した配当を実施していくことを基本方針としております。

このような基本方針に則り、配当性向につきましては、連結当期純利益の50%以上を目標として、業績に連動した利益還元を目指しつつ、安定的な配当の維持に努めてまいります。

6. IR担当窓口・免責事項

| | | | |
|-----------|----------|--------|--------------------|
| 【問い合わせ窓口】 | 社長室 IR担当 | TEL | 03-3517-6633 |
| | | E-mail | kouhou@spool.co.jp |

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。